

Account Manager Nederland

Uw missie

Als Account Manager Nederland bent u de motor achter de commerciële groei in uw regio. U beheert en ontwikkelt een bestaand klantenportfolio en identificeert nieuwe kansen. U bent een strategische partner voor uw klanten, met als doel de verkoopdoelstellingen te behalen (en te overtreffen).

Uw verantwoordelijkheden

Commercieel beheer en portefeuilleontwikkeling

- Actief klanten bezoeken (80% van de tijd) en administratieve opvolging verzorgen (20%)
- VYGON-producten en -diensten voorstellen aan bestaande en potentiële klanten
- Nieuwe prospects identificeren en het portfolio uitbreiden
- Actieplannen en doelstellingen opstellen voor elk account
- Commerciële offertes initiëren en onderhandelen in samenwerking met de Sales Manager

Klantrelatie & advies

- Het belangrijkste aanspreekpunt zijn voor uw klanten
- Sterke en duurzame relaties opbouwen
- Klantbehoeften identificeren en passende oplossingen aanbieden
- De klantervaring verbeteren en bijdragen aan de kwaliteit van de patiëntenzorg

Opvolging en strategie

- De vastgestelde verkoopdoelstellingen behalen
- Het commerciële actieplan uitvoeren
- Markttrends volgen en kansen anticiperen

Samenwerking & projecten

- Deelnemen aan congressen en symposia (ook in het weekend indien nodig)
- Nauw samenwerken met de klantendienst, marketing en interne teams
- Bijdragen aan transversale projecten en het delen van best practices tussen regio's

Uw profiel

- U beschikt over een bachelor- of masterdiploma in verpleegkunde, kinesithérapie, marketing, bedrijfsbeheer, verkoop, voeding of een ander relevant domein;
- U heeft een eerste ervaring in een medische omgeving of in een functie waarbij u een klantenportfolio beheert;
- U kunt meerdere taken tegelijk uitvoeren, prioriteiten stellen en uw tijd efficiënt beheren;
- U beschikt over uitstekende interpersoonlijke vaardigheden en heeft een grondige kennis van de belangrijkste klanten van het bedrijf en hun positie in de sector;
- Uw commerciële inzicht vertaalt zich in sterke onderhandelingsvaardigheden, met de capaciteit om contracten met klanten op te volgen;
- U beheerst het Frans en Engels uitstekend (zowel schriftelijk als mondeling) en heeft een basisgesprekvaardigheid in het Nederlands;
- Rijbewijs B en bereidheid tot frequente verplaatsingen.

Waarom bij ons werken?

Bij VYGON komt u terecht in een mensgerichte, innovatieve onderneming die zich inzet voor het verbeteren van de gezondheidszorg. U geniet van een stimulerende omgeving, persoonlijke begeleiding en reële doorgroeimogelijkheden.